

Шевчук Денис



Советы по технике успешных переговоров для руководителей (менеджеров), бизнесменов и специалистов по продажам

12+

Денис Александрович Шевчук
Советы по технике успешных
переговоров для руководителей
(менеджеров), бизнесменов
и специалистов по продажам

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67817016
SelfPub; 2022*

Аннотация

В доступной научно-популярной форме излагаются основные советы по технике успешных переговоров для руководителей (менеджеров), бизнесменов и специалистов по продажам любого уровня и отраслевой принадлежности. Методы и приемы успешных переговоров от опытного практика, изложенные в книге, помогут организовать успешный переговорный процесс с клиентами и партнерами вашей фирмы (отдела, управления и т.д.). Адресована руководителям, собственникам бизнеса, студентам экономических специальностей, полезна всем интересующимся вопросами совершенствования организации управления, в частности – отделов продаж. Автор работал руководителем в коммерческих банках: Советник Председателя Правления, руководитель отделов, управления, дирекции, дополнительного офиса (всего работал в 10 банках из которых в 9

на руководящих должностях), был руководителем в юридических и консалтинговых фирмах до уровня Заместителя Генерального директора, Заведующим лабораторией кафедры иностранных языков и др.

Содержание

Об авторе	5
Забота о своем здоровье	8
Главные правила переговоров	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Денис Шевчук Советы по технике успешных переговоров для руководителей (менеджеров), бизнесменов и специалистов по продажам

Об авторе

Шевчук Денис Александрович (в крещении **Дионисий**).

Работал руководителем в коммерческих банках: Советник Председателя Правления, руководитель отделов, управления, дирекции, дополнительного офиса (всего работал в 10 банках из которых в 9 на руководящих должностях). Был руководителем в юридических и консалтинговых фирмах до уровня Заместителя Генерального директора, Заведующим лабораторией кафедры иностранных языков в круп-

ном государственном вузе Москвы и Заведующим лабораторией Центра переподготовки и повышения квалификации преподавателей высших и средних специальных учебных заведений Минобразования России. Современный российский писатель. Имеет опыт деловой международной переписки на английском языке от имени крупного предприятия с серьезными иностранными клиентами. Преподавал несколько дисциплин в крупных госвузах столицы РФ, журналист, экономист, юрист, выпускник православных миссионерских курсов, выпускник викариатской миссионерской школы (Москва), получил несколько высших образований в ведущих московских вузах. Закончил курсы по различным специальностям, в том числе: школа координаторов сообществ (динамика групп), иностранные языки, школа журналистов, курсы актерского мастерства, курсы телеведущих, школу лекторов и др. Член Президиума Международной Академии Трезвости, руководитель Юридического проблемно-отраслевого отделения. Член Союза журналистов России и Союза журналистов Москвы. Активно сотрудничал с руководящими сотрудниками Минздрава РФ по профилактике вредных привычек. Готовил лекторов и медиа-спикеров по здоровому образу жизни (ЗОЖ), доцент МАТр. Сооснователь проекта «Гражданский контроль», движения «За сухой закон» (более 75.000 подписчиков вконтакте), создатель группы вконтакте «Православные трезвенники» (более 10.000 подписчиков), член Экспертного совета «Трезвость

и здоровый образ жизни» при Комитете по развитию гражданского общества Госдумы РФ, руководитель юридической службы и админ форума Союза Борьбы за Народную Трезвость (СБНТ). Стипендиат Правительства РФ (за выдающиеся способности в учебной и научной деятельности).

Забота о своем здоровье

Успешность и эффективность деловых переговоров прямо зависит от наличия вредных привычек, я категорически не рекомендую самоотравляться табаком (сосать вонючие соски) и спиртными изделиями (содержащими ядовитое горькое вещество с противным туалетным запахом – спирт). Я провел более 1000 деловых переговоров на разном уровне и ни разу там не было спиртных изделий, ни разу никто не курил (курение при некурящих – признак неуважения). Сюжеты в кино, когда бизнесмены постоянно бухают и сосут вонючие табачные соски – обычные рекламные вставки от продюсера за деньги алкотабачных мафиози с целью обмануть доверчивых лошков. Курящие менее трудоспособны, поэтому в развитых странах их стараются не брать на работу, особенно на значимые должности, подобная тенденция заметна в крупных успешных Российских компаниях. Законодательное ограничение курения в общественных местах говорит о повышенной эгоистичности курящих, которые не думают об окружающих – согласитесь, это не самое лучшее качество для работы с людьми, что прекрасно понимают специалисты по подбору персонала. Как показали последние исследования, курение негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики «отстали» от своих некурящих сверстников

по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации. Алкоголь необратимо разрушает клетки мозга (в любом количестве), ведет к импотенции у мужчин и соответствующим проблемам у женщин, заметно ускоряет приближение старческого слабоумия. Для здорового человека не существует полезного алкоголя – он вреден в любых количествах и видах. Это давно известно, но замалчивается из корыстных целей. Наоборот, проплаченные журналисты и “эксперты”, фильмы и сериалы (с огромными рекламными бюджетами) пиарят нездоровый образ жизни – реклама окупается в разы ценой здоровья миллионов.

Главные правила переговоров

Помните: качество вашей жизни – это качество вашего умения договариваться. Проводите переговоры по правилам, и успех придет быстрее, а жизнь станет заметно лучше. Исходите из того, что на ваших переговорах вы воспроизводите ваши повседневные привычки. Исходите из того, что у вашего партнера по переговорам есть то, что вам нужно. Помните: переговоры все ведут по правилам, но побеждает тот, кто задает партнеру свои правила. Стремитесь улучшить свою технику переговоров до того, как вас заставили это сделать. Применяйте свои правила переговоров первыми. Помните: или вы учитесь сами, или вас заставят учиться на ваших ошибках. Учитесь сами и используйте опыт других людей. Перед тем, как что-либо предпринимать, задумайтесь о последствиях.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.